

B500 Disclosure 信息披露

(上接B049版)

证券简称	评估基准日	标的	交易价或评估价(万元)	承诺期三年平均净利润(万元)	动态市盈率
康恩贝	2022/5/3	浙江奥托康	3,658.00	330.23	10.77
美年健康	2022/7/3	东莞健门美华大健康	4,948.00	500.00	9.90
三维医疗	2022/12/31	余姚明州	11,200.00	836.67	13.39
三维医疗	2022/12/31	南京瑞霞	12,620.00	1,040.33	12.13
三维医疗	2023/12/31	泰州明州	9,810.00	812.33	12.07
三维医疗	2023/12/31	杭州明州	16,030.00	1,167.33	13.85
三维医疗	2023/12/31	嘉兴明州	3,710.00	308.33	12.03
欧普康视	2022/12/31	福州欧普康视	31,100.00	2,310.00	13.46
欧普康视	2022/12/31	苏州市康视健康	28,961.04	1,966.67	15.73
欧普康视	2022/12/31	昆明视康	15,330.00	1,076.67	14.24
欧普康视	2022/12/31	宣城市欧普康视	7,310.00	436.67	16.74
华人健康	2023/6/30	舟山里肯医药	18,800.00	1,229.33	15.29
三维医疗	2023/12/31	常熟明州	14,500.00	1,041.67	13.92
三维医疗	2023/12/31	南昌明州	11,280.00	944.33	11.94
三维医疗	2023/12/31	上海明州	15,420.00	1,273.67	12.11
欧普康视	2025/1/31	宿迁尚锐启程	34,083.45	4,654.00	7.32
				平均值	12.81
交易账户的情况					
朗姿股份	2025/3/31	重庆时光	13,700.00	1,023.98	13.38

备注:动态市盈率=100%股权交易价格/预测期承诺利润平均值;

根据上表,可比公司交易案例市盈率区间为[3.22-16.78]倍,动态市盈率平均值为12.81倍,重庆时光动态市盈率为13.38倍,在可比交易案例市盈率区间内,与行业动态市盈率的平均值相差不大,因此交易的评估值具有合理性。

重庆时光本次评估以基点法和收益法为基础,考虑其付款方式对交易的评估值具有合理性。

(十一) 重庆时光的资产及负债能力的判断,由于品牌知名度、美誉度高,需要在市场开拓及营销渠道建设、设备引进、高素质人才的引进培养、环境改善等方面持续投入,打造核心项目,聚焦高价值客户,并加大营销团队建设和渠道建设方面的投入,制定了具有行业竞争力的多元营销管理推广体系,系满足当下客户的需求,展示全链路的营销矩阵,进行内生化、精细化的营销推广,具体在皮肤版块销量扩增,在电商版块,通过精细化运营突破,客流持续提升,从而实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,预计在以后年度,净利润率为正,盈利能力将有所提升。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债结构如下表所示:

负债科目	重庆时光		
	金额(万元)	占负债比例	
应付账款	1,854.31	15.50%	
合同负债	5,103.42	42.21%	
应付职工薪酬	526.94	4.40%	
应交税费	58.34	0.49%	
其他应付款	1,216.74	10.17%	
流动负债小计	8,765.75	73.27%	
租赁负债	2,180.97	18.23%	
长期应付款	1,016.62	8.95%	
非流动负债小计	3,197.59	26.73%	
负债合计	11,963.34	100.00%	

由于业务模式和行业属性等因素的影响,截至2025年3月31日,重庆时光负债中金额占比最高的为合同负债,占负债总额的42.71%,合同负债中核算的是顾客未治疗款,将在后期随顾客的治疗进度逐步转为收入,对净资产产生正向积极的影响。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债金额为130.96万元,应收账款及其他往来款合计2,267.63万元已收回,上述往来款均为应付账款,其中应付账款金额为137.87万元,应收账款金额为226.29万元,营销推广费用等576.66万元,上述短期应付账款将有序地安排,确保资金不因负债不被债权人申请被划扣的风险。

(十二) 重庆时光的资产及负债能力的判断,由于品牌知名度、美誉度高,需要在市场开拓及营销渠道建设、设备引进、高素质人才的引进培养、环境改善等方面持续投入,打造核心项目,聚焦高价值客户,并加大营销团队建设和渠道建设方面的投入,制定了具有行业竞争力的多元营销管理推广体系,系满足当下客户的需求,展示全链路的营销矩阵,进行内生化、精细化的营销推广,具体在皮肤版块销量扩增,在电商版块,通过精细化运营突破,客流持续提升,从而实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,预计在以后年度,净利润率为正,盈利能力将有所提升。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债结构如下表所示:

负债科目	重庆时光		
	金额(万元)	占负债比例	
应付账款	1,854.31	15.50%	
合同负债	5,103.42	42.21%	
应付职工薪酬	526.94	4.40%	
应交税费	58.34	0.49%	
其他应付款	1,216.74	10.17%	
流动负债小计	8,765.75	73.27%	
租赁负债	2,180.97	18.23%	
长期应付款	1,016.62	8.95%	
非流动负债小计	3,197.59	26.73%	
负债合计	11,963.34	100.00%	

由于业务模式和行业属性等因素的影响,截至2025年3月31日,重庆时光负债中金额占比最高的为合同负债,占负债总额的42.71%,合同负债中核算的是顾客未治疗款,将在后期随顾客的治疗进度逐步转为收入,对净资产产生正向积极的影响。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债金额为130.96万元,应收账款及其他往来款合计2,267.63万元已收回,上述往来款均为应付账款,其中应付账款金额为137.87万元,应收账款金额为226.29万元,营销推广费用等576.66万元,上述短期应付账款将有序地安排,确保资金不因负债不被债权人申请被划扣的风险。

(十三) 重庆时光的资产及负债能力的判断,由于品牌知名度、美誉度高,需要在市场开拓及营销渠道建设、设备引进、高素质人才的引进培养、环境改善等方面持续投入,打造核心项目,聚焦高价值客户,并加大营销团队建设和渠道建设方面的投入,制定了具有行业竞争力的多元营销管理推广体系,系满足当下客户的需求,展示全链路的营销矩阵,进行内生化、精细化的营销推广,具体在皮肤版块销量扩增,在电商版块,通过精细化运营突破,客流持续提升,从而实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,预计在以后年度,净利润率为正,盈利能力将有所提升。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债结构如下表所示:

负债科目	重庆时光		
	金额(万元)	占负债比例	
应付账款	1,854.31	15.50%	
合同负债	5,103.42	42.21%	
应付职工薪酬	526.94	4.40%	
应交税费	58.34	0.49%	
其他应付款	1,216.74	10.17%	
流动负债小计	8,765.75	73.27%	
租赁负债	2,180.97	18.23%	
长期应付款	1,016.62	8.95%	
非流动负债小计	3,197.59	26.73%	
负债合计	11,963.34	100.00%	

由于业务模式和行业属性等因素的影响,截至2025年3月31日,重庆时光负债中金额占比最高的为合同负债,占负债总额的42.71%,合同负债中核算的是顾客未治疗款,将在后期随顾客的治疗进度逐步转为收入,对净资产产生正向积极的影响。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债金额为130.96万元,应收账款及其他往来款合计2,267.63万元已收回,上述往来款均为应付账款,其中应付账款金额为137.87万元,应收账款金额为226.29万元,营销推广费用等576.66万元,上述短期应付账款将有序地安排,确保资金不因负债不被债权人申请被划扣的风险。

(十四) 重庆时光的资产及负债能力的判断,由于品牌知名度、美誉度高,需要在市场开拓及营销渠道建设、设备引进、高素质人才的引进培养、环境改善等方面持续投入,打造核心项目,聚焦高价值客户,并加大营销团队建设和渠道建设方面的投入,制定了具有行业竞争力的多元营销管理推广体系,系满足当下客户的需求,展示全链路的营销矩阵,进行内生化、精细化的营销推广,具体在皮肤版块销量扩增,在电商版块,通过精细化运营突破,客流持续提升,从而实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,预计在以后年度,净利润率为正,盈利能力将有所提升。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债结构如下表所示:

负债科目	重庆时光		
	金额(万元)	占负债比例	
应付账款	1,854.31	15.50%	
合同负债	5,103.42	42.21%	
应付职工薪酬	526.94	4.40%	
应交税费	58.34	0.49%	
其他应付款	1,216.74	10.17%	
流动负债小计	8,765.75	73.27%	
租赁负债	2,180.97	18.23%	
长期应付款	1,016.62	8.95%	
非流动负债小计	3,197.59	26.73%	
负债合计	11,963.34	100.00%	

由于业务模式和行业属性等因素的影响,截至2025年3月31日,重庆时光负债中金额占比最高的为合同负债,占负债总额的42.71%,合同负债中核算的是顾客未治疗款,将在后期随顾客的治疗进度逐步转为收入,对净资产产生正向积极的影响。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债金额为130.96万元,应收账款及其他往来款合计2,267.63万元已收回,上述往来款均为应付账款,其中应付账款金额为137.87万元,应收账款金额为226.29万元,营销推广费用等576.66万元,上述短期应付账款将有序地安排,确保资金不因负债不被债权人申请被划扣的风险。

(十五) 重庆时光的资产及负债能力的判断,由于品牌知名度、美誉度高,需要在市场开拓及营销渠道建设、设备引进、高素质人才的引进培养、环境改善等方面持续投入,打造核心项目,聚焦高价值客户,并加大营销团队建设和渠道建设方面的投入,制定了具有行业竞争力的多元营销管理推广体系,系满足当下客户的需求,展示全链路的营销矩阵,进行内生化、精细化的营销推广,具体在皮肤版块销量扩增,在电商版块,通过精细化运营突破,客流持续提升,从而实现了2023年重庆时光整体营收收入增长和行业占比提升,预计在以后年度,净利润率为正,盈利能力将有所提升。

截至2025年3月31日,重庆时光的负债结构如下表所示:

负债科目	重庆时光		
	金额(万元)	占负债比例	
应付账款	1,854.31	15.50%	
合同负债	5,103.42	42.21%	
应付职工薪酬	526.94	4.40%	
应交税费	58.34	0.49%	
其他应付款	1,216.74	10.17%	
流动负债小计	8,765.75	73.27%	
租赁负债	2,180.97	18.23%	
长期应付款			